







IN
—
BU

MF2182_3 Comercializa
Carri



INESEM

SINESS SCHOOL

***ación del Transporte por
retera***

+ Información Gratis

**titulación de formación continua bonificada
empresarial**

MF2182_3 Comercializ

Car

duración total: 160 horas ***horas telefo***

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

+ Información Gratis

descripción

En el ámbito del Comercio y Marketing, es necesario co comercial y financiera del transporte por carretera, dentro gestión del transporte. Así, con el presente curso se pre para comercializar servicios de transporte por carretera.

+ Información Gratis



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo q
conocimientos técnicos en este área.

+ Información Gratis

objetivos

- Definir las variables y fuentes de información fiables a mercados de servicios de transporte por carretera, tanto
- Aplicar técnicas de captación y venta, adaptadas a los distintos tipos de clientes de servicios de transporte por
- Definir acciones de marketing y promoción a partir de los distintos tipos de servicios de transporte y distintos tipos
- Determinar los elementos y condiciones comerciales de transporte por carretera de mercancías, nacionales e internacionales, vigentes, costumbres y usos habituales en el sector.
- Determinar los elementos y condiciones específicas de transporte discrecional, interior e internacional, y procedimientos de ser al procedimiento administrativo establecido.
- Elaborar ofertas y presupuestos de servicios de transporte considerando las actividades auxiliares al transporte e internacional transporte.
- Adoptar distintas técnicas de negociación en diferentes

+ Información Gratis

clientes, condiciones y contratos de servicios de transp

para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo de Comercialización del transporte por carretera, certificando de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, para la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad. Se convocan convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas y el Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

+ Información Gratis

salidas laborales

Desarrolla su actividad profesional en el ámbito público o en cuenta propia, organizando y gestionando la actividad de transporte, operadores logísticos, agencias de carga, transporte por carretera, en contacto directo con el cliente, información y la comunicación.

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las asignaturas del mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del curso, el nombre del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno ha superado el curso, y las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de los centros emisoras (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

+ Información Gratis



INSTITUTO EUROPEO DE EST

como centro de Formación acreditado para la im
EXPIDE LA SIGUIENTE

NOMBRE DEL A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los

Nombre de la Acc

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formac
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con

Con una calificación de €

Y para que conste expido la pre
Granada, a (día) de (m)

La direccion General

MARIA MORENO HIDALGO

Sellc



forma de bonificación

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

ESTUDIOS EMPRESARIALES

participación a nivel nacional de formación
TITULACIÓN

ALUMNO/A

estudios correspondientes de

Formación Formativa

ión INESEM en la convocatoria de XXXX
número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

SOBRESALIENTE

esente TITULACIÓN en
es) de (año)

Firma del alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO/A



- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los meses a la Seguridad Social.

+ Información Gratis

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través de una metodología de aprendizaje online, el alumno debe seguir un itinerario formativo, así como realizar las actividades y actividades del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final con un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder aprobar.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán seguimiento de todos los progresos del alumno así como estableciendo consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar toda su formación en la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad de Aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

+ Información Gratis

materiales didácticos

- Manual teórico 'UF2225 Marketing de la Actividad de
- Manual teórico 'UF2226 Contratación y Técnicas de I

+ Información Gratis



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y



profesorado y servicio de tutorías

+ Información Gratis

Nuestro equipo docente estará a su disposición para de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o un documento denominado “Guía del Alumno” entregado. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y conseguir respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas para hablar directamente con su tutor.

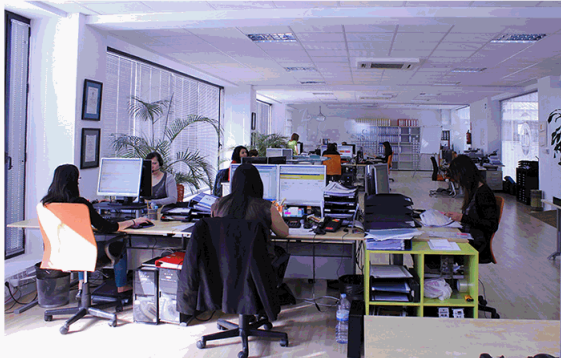
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando

+ Información Gratis

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

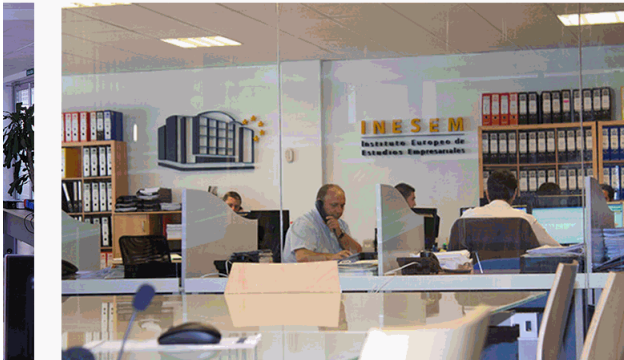


+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

del Transporte por Carretera



y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización de cada módulo de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad

+ Información Gratis

ra la finalización del curso, que dependerá de la
o formativo con una fecha de inicio y una fecha

rsos de modalidad online, el campus virtual
y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y pron para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, p artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de opo administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

+ Información Gratis

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestro equipo de matriculación, envío de documentación y solución de dudas.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede consultar sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización y lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, así como el seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM.

programa formativo

MÓDULO 1. COMERCIALIZACIÓN I

UNIDAD FORMATIVA 1. MARKETING DE LA ACTIVIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO Y EL TURISMO CARRETERO.

+ Información Gratis

1. Clasificación y organización de las empresas de transporte.
2. Análisis económico del mercado del servicio de transporte:
 - 1.- Oferta y demanda de servicios de transporte.
 - 2.- Indicadores básicos de información empresarial.
3. Indicadores básicos de la información comercial del sector y otros.
4. Clientes en el transporte por carretera:
 - 1.- Caracterización general de los principales tipos.
 - 2.- Clientes en el sector viajeros.
 - 3.- Clientes en el sector mercancías.
5. Asociaciones profesionales de transporte.
 - 1.- Principales funciones y actividades.
6. Requisitos de acceso al mercado de transporte:
 - 1.- Concepto y régimen legal: agencias, transitarios.
 - 2.- Transporte interior e internacional.
 - 3.- Transportes exentos.
 - 4.- Actividades auxiliares al transporte: los operadores de vehículos sin conductor y vehículos arrendados.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPORTUNIDAD EN EL SECTOR DE LA CARRETERA Y LOGÍSTICO.

+ Información Gratis

1. Investigación de mercados y reconocimiento de oportunidades:
 - 1.- Concepto: oportunidades de negocio y nichos de mercado.
 - 2.- Técnicas de análisis y detección de oportunidades.
 - 3.- Análisis DAFO de alternativa de negocio: oportunidades.
2. Fuentes de información comercial y del sector:
 - 1.- Definición de información y toma de decisiones.
 - 2.- Observatorios del sector.
 - 3.- Estudios.
 - 4.- Revistas especializadas.
 - 5.- Asociaciones profesionales de transporte.
3. Análisis de la información de mercados:
 - 1.- Técnicas de investigación de mercados.
 - 2.- Prospección de clientes.
 - 3.- Estudios de mercado en el sector del transporte.
4. Segmentación de clientes en el mercado de transporte:
 - 1.- Concepto de segmento y nicho de mercado.
 - 2.- Cuota de mercado.
 - 3.- Técnicas de segmentación aplicadas al transporte.
5. Estadística aplicable al estudio de mercado del sector:
 - 1.- Técnicas de muestreo.

+ Información Gratis

- 2.- Elaboración de cuestionarios para obtención de
 - 3.- Presentación e interpretación de resultados.
 - 4.- Aplicación de herramientas informáticas.
6. Planificación en la empresa: concepto y horizonte temporal
- 1.- Elementos de los planes.
 - 2.- Selección de objetivos.
 - 3.- Determinación de acciones.
 - 4.- Evaluación de alternativas.
 - 5.- Planificación y dirección comercial estratégica.
 - 6.- Plan de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING DEL SERVICIO D

1. El marketing de servicios:
 - 1.- Concepto y utilidad para las empresas.
 - 2.- El plan de marketing.
 - 3.- Variables de marketing mix: producto, precio, distribución y promoción.
2. Política de producto:
 - 1.- Concepto: el servicio de transporte.
 - 2.- Tipos de servicios de transporte.
 - 3.- Caracterización de la política de producto.
 - 4.- Posicionamiento del producto.

+ Información Gratis

5.- Estrategias de diferenciación comercial según ti

3.Política de precio:

- 1.- El precio del servicio de transporte: costes, tiem
- 2.- Escandallo de costes.
- 3.- Márgenes comerciales.
- 4.- Descuentos.
- 5.- Impuestos.

4.Política de distribución

- 1.- Concepto en el servicio de transporte.
- 2.- La red de venta interna y externa.

5.Política de comunicación o publicidad.

- 1.- Determinación del público objetivo.
- 2.- Elementos de comunicación y promoción.
- 3.- Medios publicitarios y soportes.
- 4.- Contenido del mensaje.

5.- Las relaciones públicas y la promoción de venta

6.Redacción y presentación del plan de marketing.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROMOCIÓN Y VENTA DEL SI

1.Promoción del servicio de transporte:

- 1.- Medios y acciones: identificación de clientes po

+ Información Gratis

- 2.- Apertura de nuevos mercados nacionales e internacionales.
 - 3.- Fidelización de clientes y relaciones comerciales.
 - 4.- Gestión de las relaciones con clientes.
2. Captación de clientes:
- 1.- Fases del proceso de captación.
 - 2.- La planificación de la visita comercial.
3. La visita comercial:
- 1.- Contacto.
 - 2.- Venta.
 - 3.- Negociación y postventa.
4. Argumentación comercial y refutación de objeciones
5. Técnicas de comunicación comercial con clientes.
- 1.- Elementos de comunicación verbal y no verbal.
 - 2.- Técnicas de comunicación verbal y no verbal, e
 - 3.- Presentación comercial de servicios de transporte.
6. Acciones de marketing directo:
- 1.- Diferentes acciones de marketing on line y off line.
 - 2.- Cartera de clientes. Seguimiento del cliente.
7. El marketing «on line» aplicado al mercado de transporte.
- 1.- B2B y B2C en el ámbito del transporte y la logística.

+ Información Gratis

8. Costes de las acciones de comercialización y promo

1.- Rentabilidad y eficiencia de las acciones promo

UNIDAD FORMATIVA 2. CONTRATACIÓN Y TÉCNICA CARRETERA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATACIÓN DE SERVICIOS

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de

1.- Elementos personales y materiales del contrato

2. Formalización y documentación del contrato:

1.- La carta de porte.

2.- Documentación de la carga, del conductor y del

3. Obligaciones y derechos de las partes

1.- Porteador.

2.- Cargador.

3.- Destinatario.

4. La retribución.

5. Régimen jurídico de mercancías especiales:

1.- Peligrosas.

2.- Perecederas.

3.- Animales vivos.

6. Responsabilidades de agentes que intervienen en el

+ Información Gratis

- 1.- Transportistas.
- 2.- Consignatarios.
- 3.- Agentes de aduanas.
- 4.- Otros operadores logísticos.
- 7.Pluralidad de transportistas:
 - 1.- Transporte combinado.
 - 2.- Transporte multimodal.
 - 3.- Transporte por superposición,
 - 4.- Contratación interviniendo varios transportistas.
- 8.Régimen jurídico. Responsabilidades de los distintos
- 9.Las Juntas Arbitrales en el transporte de mercancías
 - 1.- Competencia.
 - 2.- Composición.
 - 3.- Procedimiento
 - 4.- Principales tipos de reclamaciones tramitadas a
- 10.Reglas generales del CIM.
- 11.Transporte internacional de mercancías.
 - 1.- Convenio CMR.
 - 2.- Convenio TIR.
 - 3.- Autorizaciones.

+ Información Gratis

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATACIÓN DEL SERVICIO

1. Normativa y regulación del contrato de transporte de viajeros por carretera.
 - 1.- Normativa.
 - 2.- Competencias de las CCAA.
2. Elementos personales y materiales del contrato de transporte de viajeros por carretera.
3. Transportes regulares: el régimen concesional.
 - 1.- Contratación pública de concesiones de servicios de transporte de viajeros por carretera.
 - 2.- Normativa aplicable.
 - 3.- Requisitos de concurrencia.
 - 4.- Revisión.
 - 5.- Plazo.
 - 6.- Prórroga de la concesión.
4. Normativa especial del transporte escolar y de mercancías.
5. El título de porte: el billete y otros documentos.
6. Formalización y documentación del contrato.
7. Obligaciones y derechos de las partes en transporte de viajeros por carretera.
8. El pago:
 - 1.- Las tarifas.
 - 2.- El precio del contrato.
9. Las Juntas Arbitrales en el transporte de viajeros por carretera.

+ Información Gratis

- 1.- Competencia.
 - 2.- Composición.
 - 3.- Procedimiento
 - 4.- Principales tipos de reclamaciones tramitadas a
10. Transporte internacional de viajeros:
- 1.- Características.
 - 2.- Tipos de servicios.
 - 3.- Autorizaciones.
 - 4.- Requisitos.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ELABORACIÓN DE OFERTAS CARRETERA.

1. Cálculo de costes de las operaciones de transporte:
 - 1.- Costes fijos y variables
 - 2.- Costes directos e indirectos.
 - 3.- Coste por ruta, por vehículo, por viajero, por kiló
2. Determinación del umbral de rentabilidad de rutas.
 - 1.- Umbral de rentabilidad.
 - 2.- El retorno en el cálculo del umbral de rentabilidad
3. Determinación del precio y tarifas de operaciones de
 - 1.- Tarifas de carga completa en transporte de mer

+ Información Gratis

- 2.- Tarifas de carga fraccionada en transporte de mercancías.
 - 3.- Precio del billete en transporte de viajeros.
 - 4.- Precio de flete de autobús.
 - 5.- El sistema de tarifación de referencia en el transporte.
- 4.Los Incoterms en el comercio internacional:
- 1.- Concepto y clasificación.
 - 2.- Incoterms más habituales en el comercio internacional.
 - 3.- Responsabilidad en relación al contrato de transporte.
- 5.Otros parámetros que componen la oferta:
- 1.- Características de los vehículos.
 - 2.- Horarios.
 - 3.- Frecuencia.
 - 4.- Horario de petición de servicios.
 - 5.- Temporalidad.
 - 6.- Exclusividad.
 - 7.- Alteraciones en el precio del combustible.
 - 8.- Duración del contrato.
 - 9.- Revisión de precios.
 - 10.- Penalizaciones.
 - 11.- Resolución de conflictos.

+ Información Gratis

12.- Forma y plazo de pago.

6.Elaboración de ofertas para concurrir a concursos p

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN TRANSPORTE.

1.El proceso de negociación de la oferta y contrato de

1.- Diferencias con otros tipos de productos y servi

2.- Estrategias competitivas y cooperativas en la ne

2.Planificación de la negociación comercial:

1.- Preparación, desarrollo y consolidación de la ne

2.- Estimación de las necesidades del cliente.

3.- Márgenes y límites de la negociación.

4.- Concesiones mutuas.

3.Técnicas de las negociaciones aplicadas al ámbito c

1.- Contratos de prestación puntual

2.- Contratos de prestación y suministro del servicio

4.Estilos de negociación comercial según distintas cul

1.- Anglosajón.

2.- Francés.

3.- Alemán.

4.- Nipón.

+ Información Gratis

- 5.- Chino.
 - 6.- Norteamericano.
 - 7.- Hispanoamericano.
 - 8.- Otros.
5. Los conflictos comerciales internacionales en el ámbito
- 1.- Principales causas de los conflictos.
 - 2.- Procesos de resolución y arbitraje internacional
 - 3.- Características y desarrollo de procedimientos c

+ Información Gratis